

VU Research Portal

The Rules of Attraction: Trust, Anxiety and Gratitude

Kubacka, K.E.

2010

document version

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Kubacka, K. E. (2010). *The Rules of Attraction: Trust, Anxiety and Gratitude*. [PhD-Thesis - Research and graduation internal, Vrije Universiteit Amsterdam].

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Samenvatting

De voorliggende dissertatie doet onderzoek naar de invloed van emotionele toestanden op sociale relaties. Mijn coauteurs en ik onderzochten hierin fenomenen als vertrouwen, angstige bezorgdheid en dankbaarheid. Bovendien keken we naar de invloed die emotionele toestanden kunnen hebben op verschillende soorten inter-persoonlijke processen: van aanvankelijke interacties met onbekende anderen tot interacties tussen echtgenoten.

Het eerste empirische hoofdstuk van de dissertatie, hoofdstuk 2, onderzocht het klassieke similarity-attraction – of soort zoekt soort – effect (Byrne, 1972), waarin mensen zich meer tot elkaar aangetrokken voelen naarmate ze meer gelijkenissen vertonen. We onderzochten de aantrekkingskracht van gelijken in een dynamische context van veranderende informatie, waarin nieuwe informatie meer of juist minder overeenkomsten kan suggereren dan oude informatie. We vonden dat een verandering in de richting van ongelijkheid, waarbij nieuwe informatie dus minder overeenkomsten liet zien dan de oude informatie, ertoe leidde dat een doelpersoon minder aantrekkelijk werd bevonden en minder werd vertrouwd (en vice versa). We vonden ook dat gelijkheid een meer symbolische betekenis kan hebben, dat wil zeggen: het communiceert vertrouwen. De aantrekkingskracht van gelijke anderen ligt dus gedeeltelijk in het vertrouwen dat ze wekken.

Hoofdstuk drie ging verder met de exploratie van het similarity-attraction effect door te kijken naar de cognitieve basis daarvan, en naar de vraag hoe angstige bezorgdheid dit effect kan modereren. Vijf studies leverden bewijs dat angstige bezorgdheid het similarity-attraction effect elimineert: deelnemers met een hoge angstige bezorgdheid hadden dezelfde mate van voorkeur voor gelijke of ongelijke anderen, terwijl deelnemers die laag scoorden op angstige bezorgdheid de voorkeur gaven aan gelijke anderen (in lijn met de klassieke bevindingen). Hoewel hoogangstig bezorgde mensen op correcte wijze overeenkomstigheid signaleren, en dezelfde mate van voorkeur aan de dag leggen voor gelijke anderen als laagangstig bezorgde mensen, hebben de eersten dus geen voorkeur voor gelijke anderen op expliciet niveau. Hoofdstuk drie biedt een verklaring voor dit effect van angstige bezorgdheid: wij suggereren dat het similarity-attraction effect wordt aangejaagd door een intuïtief proces. Angstige bezorgdheid verstoort dit proces, door de evaluaties die mensen maken los te koppelen van hun intuïties.

Buiten de context van aanvankelijke interacties met onbekenden, richtte hoofdstuk vier zich op bestaande echtelijke relaties. Meer in het bijzonder, hoofdstuk vier keek naar het belang van dankbaarheid in het relatieonderhoud. Wij suggereren dat dankbaarheid in nabije relaties een dubbele functie heeft, die bestaat uit zowel het ontdekken als het motiveren van gedrag dat het relatieonderhoud dient. Van belang is dat we konden aantonen dat dankbaarheid op dyadisch niveau functioneert: het zorgt niet alleen voor zelfmotivatie om aan de relatie te werken, maar maakt ook dat de partner hetzelfde doet. Sterker nog, onze studies lieten zien dat dankbaarheid tevens het relatieonderhoud op de lange termijn ondersteunt, onafhankelijk van sekse, relatietevredenheid of relatieduur. In onze studies had dankbaarheid dus hetzelfde effect op mannen en vrouwen, gelukkige en minder gelukkige huwelijken en huwelijken met een kortere evenals een langere voorgeschiedenis.

Deze dissertatie omvatte een variëteit aan zowel experimentele (hoofdstuk twee en drie) als niet-experimentele onderzoeksdesigns (hoofdstuk vier). Het zet de deur open naar opwindend nieuw onderzoek. Er is bijvoorbeeld meer onderzoek nodig om te zien of nieuwe informatie over gelijkheid dan wel ongelijkheid de beoordeling van bekende anderen kan veranderen; of hoe de ervaring en expressie van dankbaarheid het functioneren van de relatie kan beïnvloeden. Samengevat hebben we in de loop van het werk onderzocht hoe emotionele toestanden tot interpersoonlijke aantrekking kunnen leiden, zowel in potentie tot relaties, als hoe ze kunnen helpen bij het onderhoud van reeds gevormde relaties.